



# KI im Mittelstand: Vom Hype zur Rendite

Ein pragmatischer Leitfaden für Entscheider

---

Autor: Simon Thißen  
SimTEC-System  
[www.simtec-system.de](http://www.simtec-system.de)

## Vorwort: Keine Angst vor dem Terminator

---

Künstliche Intelligenz (KI) ist in aller Munde. Doch zwischen Science-Fiction-Ängsten und Marketing-Hypes geht oft die wichtigste Frage verloren: **Was bringt das meinem Unternehmen eigentlich konkret?**

Dieser Leitfaden ist kein technisches Handbuch. Er ist ein Werkzeug für Geschäftsführer und Entscheider im Mittelstand, die wissen wollen, wie sie KI nutzen können, um Kosten zu senken, Prozesse zu beschleunigen und ihre Mitarbeiter von stupider Routinearbeit zu befreien.

**Unsere Philosophie:** Wir bei SimTEC-System entwickeln keine KI. Wir wenden sie an. Wir orchestrieren die besten verfügbaren Systeme zu Lösungen, die funktionieren.

## Kapitel 1: Entmystifizierung

---

Vergessen Sie für einen Moment die Roboter. Im geschäftlichen Kontext ist KI heute vor allem eines: **Ein extrem leistungsfähiger Assistent für Datenverarbeitung.**

- **Was KI kann:** Muster erkennen, Texte verstehen, Daten aus PDFs extrahieren, Code schreiben.
- **Was KI (noch) nicht kann:** Verantwortung übernehmen, Empathie empfinden.

**Die wichtigste Erkenntnis:** KI ersetzt nicht den Menschen. Sie ersetzt den *Roboter im Menschen* – also Aufgaben wie Daten abtippen oder Standard-Mails beantworten.

## Kapitel 2: Fünf Use-Cases, die sich sofort rechnen

---

### 1. Der intelligente Posteingang

**Problem:** Hunderte Rechnungen müssen manuell abgetippt werden.

**Lösung:** KI liest jede Mail, extrahiert Rechnungsdaten und prüft sie gegen das ERP.

**Ergebnis:** 80% Zeitersparnis in der Buchhaltung.

### 2. Automatisierter First-Level-Support

**Problem:** Immer gleiche Fragen ("Wo ist meine Bestellung?").

**Lösung:** Ein KI-Bot beantwortet Standardfragen sofort und rund um die Uhr.

**Ergebnis:** Zufriedene Kunden, entlasteter Support.

### 3. Vertriebs-Assistenz

**Problem:** Zeitaufwändige Lead-Recherche.

**Lösung:** KI analysiert Anfragen und entwirft personalisierte Antworten.

**Ergebnis:** Mehr Zeit für echte Verkaufsgespräche.

## Kapitel 3: Build vs. Buy – Wie man startet

---

Viele scheitern, weil sie "eigene KI" bauen wollen. Der Schlüssel liegt in der Orchestrierung.

- **Nicht selbst bauen:** Trainieren Sie keine eigenen Modelle. Das ist teuer und schnell veraltet.
- **Nutzen & Verbinden:** Nutzen Sie APIs von Marktführern (OpenAI, Anthropic).
- **Glue-Code:** Die Magie liegt in der Verbindung zwischen KI und Ihren Systemen (ERP, CRM). Das ist unser Job.

## Kapitel 4: Checkliste für den Start

---

1. Schmerzpunkte identifizieren (Wo wird manuell abgetippt?)
2. Daten prüfen (Ist alles digital?)
3. Klein anfangen (Ein Prozess in 4 Wochen)
4. Mitarbeiter mitnehmen ("KI ist dein Werkzeug")



### Über den Autor

Simon Thißen ist Gründer und Geschäftsführer von SimTEC-System. Seit 2006 begleitet er Unternehmen bei der digitalen Transformation. Sein Fokus liegt nicht auf Hypes, sondern auf funktionierenden Systemen, die messbaren Mehrwert liefern. Als System-Architekt verbindet er technische Exzellenz mit unternehmerischem Weitblick.

[www.simtec-system.de](http://www.simtec-system.de)